

Ренессанс страхование объявляет о росте страховых премий на 16% и чистой прибыли в размере 2,4 млрд рублей в I квартале 2023 года

ПАО «Группа Ренессанс Страхование» (МОЕХ: RENI, далее – Ренессанс страхование, Группа, Компания), цифровой лидер на страховом рынке России, объявляет о росте страховых премий в первом квартале 2023 года на 16% до 23,9 млрд рублей и чистой прибыли в размере 2,4 млрд рублей.

Финансовые результаты первого квартала 2023 года

- Сумма страховых премий брутто составила 23,9 млрд рублей, увеличившись на 16%, в результате роста премий как в сегменте страхования жизни (life), так и в страховании ином, чем страхование жизни (non-life).

- Чистая прибыль составила 2,4 млрд рублей и стала рекордной в сравнении с прибылью первых кварталов прошлых лет.

- Инвестиционный портфель увеличился с начала года на 6,8 млрд рублей и достиг 154,9 млрд рублей.

- Коэффициент достаточности капитала (solvency ratio) значительно вырос и составил 203% (по сравнению с 192% на конец 2022 года).

Основные события I квартала 2023 года и следующего периода

- Запущена уникальная бизнес модель брокера, позволяющая клиентам на сайте «Ренессанс страхование» сравнивать и приобретать полисы ОСАГО разных страховых компаний. Новый сервис способствует росту конверсии сайта и улучшению клиентского опыта.
- «Ренессанс страхование» представила новую версию открытого API, благодаря которой партнеры могут еще быстрее интегрироваться в продуктовые предложения компании, а оформление полиса автострахования стало еще удобнее. Теперь любой партнер может сделать лендинг за один день и начать продавать страховые продукты под своим брендом. Также добавлена возможность продавать полисы ОСАГО других компаний на онлайн портале «Ренессанс страхования» для агентов и брокеров – партнеров компании.
- Клиентам «Ренессанс страхование» по ОСАГО стали доступны все сервисы (покупка полиса, расторжение, внесение изменений, заявление убытка) в личном кабинете на сайте компании и в мобильном приложении «Ренессанс авто».
- Компания представила первую программу НСЖ в юанях, которая дает возможность клиентам дифференцировать валюту сбережений.
- Медтех-сервис Vudu, который предоставляет сервис «Цифровая клиника», запустил новый проект в области B2C: маркетплейс медицинских услуг, где можно купить услуги разных медицинских учреждений и лабораторий по лучшим ценам.
- «Ренессанс страхование» победила в двух номинациях ежегодной национальной премии Сравни.ру в сфере финансов и страхования: «Лучший продукт в категории каско» и «Скорая помощь» за самую оперативную работу с отзывами и вопросами клиентов.
- «Ренессанс Жизнь» стала лауреатом двух премий за развитие клиентского сервиса: «Хрустальная гарнитура» и CX World Awards.

Юлия Гадлиба, генеральный директор Группы Ренессанс страхование: «Быстро адаптировавшись к новым вызовам, мы еще в прошлом году заложили хорошую основу для продолжения прибыльного роста нашего бизнеса в 2023 году. Мы инвестируем в стратегические технологические инициативы для создания лучшего клиентского опыта, роста эффективности и снижения расходов. Мы считаем, что страховой рынок стабилизировался и видим отличные возможности для нашей компании в этом году. Ключевые конкурентные преимущества «Ренессанс страхование» – скорость вывода новых инициатив на рынок, команда, культура и технологичность».

Сергей Артемьев, исполнительный вице-президент по финансам Группы Ренессанс страхование: «В прошлом году мы сфокусировались на поиске возможностей для роста в постоянно меняющихся условиях. В результате год оказался успешным и нам удалось показать значительный рост премий по всем приоритетным бизнес-направлениям, опередив динамику страхового рынка. При сильных результатах бизнеса, бухгалтерская переоценка активов в инвестиционном портфеле привела к чистому убытку по результатам 2022 года. Поэтому мы не выносили предложение Совету директоров выплачивать дивиденды за 2022 год.

В I квартале 2023 года благодаря диверсифицированному продуктовому портфелю и технологичности нашей платформы мы увеличили объем бизнеса на 16%, сократив при этом издержки и, в частности, административные расходы. Динамичный восстановительный рост фондового рынка позитивно отразился на нашем инвестиционном доходе. В результате, прибыль за первый квартал 2023 года стала рекордной в сравнении с прибылью аналогичных периодов в прошлом. Сильные результаты и высокий коэффициент достаточности капитала придают нам уверенность в финансовом положении компании, и по результатам первого полугодия мы планируем вернуться к Совету директоров с предложением по промежуточным дивидендам. Такой подход соответствует дивидендной политике компании».

Основные направления бизнеса

СТРАХОВАНИЕ ИНОЕ, ЧЕМ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ (NON-LIFE)

Премии по страхованию иному, чем страхование жизни, выросли на 14% и составили 14,0 млрд рублей. Основной вклад в этот рост внесли продукты автострахования.

АВТОСТРАХОВАНИЕ

Премии по автострахованию выросли на 20% до 8,5 млрд рублей. Основные факторы опережающего роста этого вида страхования: увеличение прямых онлайн продаж, новые страховые продукты и развитие платформы для партнеров агентов и брокеров, усиление партнерских отношений через открытый API и расширение страхования лизинга на новые китайские бренды, а также на сегмент подержанных автомобилей.

ДМС

Премии по ДМС остались примерно на уровне первого квартала 2022 года, 1,9 млрд рублей. При этом премии выросли на 3% по сравнению с четвертым кварталом 2022 года. Важное конкурентное преимущество компании в сегменте медицинского страхования – сервис «Цифровая клиника» на базе медтех-сервиса Vudu, который представляет собой гибридный – онлайн и офлайн-форматы управления здоровьем при поддержке медицинского консьержа. Этот продукт позволяет работодателям заботиться о здоровье сотрудников, оптимально управляя своим бюджетом, и при этом эффективен для страховой компании.

ПРОЧИЕ ВИДЫ

Премии от прочих видов страхования выросли на 9% до 3,6 млрд рублей. Основной рост пришелся на ипотечное страхование, объемы которого практически удвоились, за счет активной работы с партнерами и возможности в несколько кликов купить полис на сайте компании.

СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ (LIFE)

Премии по страхованию жизни по итогам 1 квартала 2023 года увеличились на 19%, до 10,0 млрд рублей. В течение квартала наблюдался значительный рост в сегментах накопительного и инвестиционного страхования жизни (НМЖ и ИСЖ).

НАКОПИТЕЛЬНЫЕ И ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ

Премии по продуктам НСЖ и ИСЖ выросли на 43%, до 8,0 млрд рублей: по НСЖ – плюс 34% (до 4,8 млрд рублей), по ИСЖ – плюс 59% (до 3,2 млрд рублей). Динамичное восстановление отечественного фондового рынка сделало инвестиционные продукты на базе российских активов крайне привлекательными для розничного инвестора. При этом сохраняется тренд на рост востребованности продуктов с гарантированной доходностью. Рост продаж наблюдается во всех каналах, особенно в прямых онлайн-продажах.

Кредитное и рисковое страхование

Премии по кредитному и рисковому страхованию снизились на 29% до 2,0 млрд рублей. Это обусловлено тем, что уровень кредитования у банков-партнеров еще не восстановился до уровня первого квартала 2022 года.

РЕЗУЛЬТАТЫ VUDU

Совокупный оборот медтех-сервиса Vudu в I квартале 2023 года по медицинским сервисам составил 254,1 млн рублей, что более чем в четыре раза превышает результаты первого квартала 2022 года. Значительная доля продаж пришлась на продукт «Цифровая клиника», который объединяет онлайн и офлайн-форматы взаимодействия клиента с врачом.

В текущем году Vudu запустил первый проект для B2C сегмента – маркетплейс медицинских услуг. Маркетплейс позволит Vudu как предлагать существующим ДМС-клиентам широкий спектр услуг, не покрываемых полисом, в едином приложении, так и выйти на новый B2C-рынок.

Общее количество дистанционных консультаций, проведенных на платформе Vudu за первый квартал 2023 года, составило 65 тысяч, что в 2,5 раза больше, чем за тот же период 2022 года.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОРТФЕЛЬ

Инвестиционный портфель на конец к

Википедия страхования